

SAIKYO BANK

MINI DISCLOSURE 2018

西京銀行ミニディスクロージャー誌 / 第110期事業のご報告

第12回 スペシャル対談

世界中で選ばれる ワックスをめざして

日本精蠟株式会社 代表取締役社長

安藤 司 さん

一人でも多くのお客様さまに
「さすが西京」の
サービスを。

「地域の皆さまのお役に立つ！」 銀行を目指して

取締役頭取 平岡 英雄



皆さま方には、平素より西京銀行に格別のご愛顧を賜り厚く御礼申し上げます。

このたび平成30年3月期における当行の業績や地域貢献に関する取組み等をまとめたミニディスクロージャー誌を作成いたしました。ぜひご一読いただき、当行に対するご理解を深めていただきますとともにお気づきをお寄せいただければ幸甚でございます。

さて、わが国の経済は、海外経済の緩やかな成長のもと、きわめて緩和的な金融環境、政府の経済政策などを背景に、企業収益も底堅く推移し、雇用・所得環境は着実に改善、総じて長期にわたる緩やかな景気回復が続いております。

こうした中、当行では、中期経営計画のスローガンに、“一人でも多くのお客さまに「さすが西京」のサービスを”を掲げ、これまでの銀行にはない新しい商品・新しいサービスの提供を続けておりますが、その一環として他業態とのアライアンスによる新しい取組みもスタートさせております。

一例を挙げますと、資産運用サービスの新しい取組みとして、昨年9月に楽天証券株式会社と提携し、ミニセミナーや個別相談会を山口県内全域で共同開催する他、ファンドラップを中心とした新しい運用商品をご提供させていただいております。

また、融資商品としては、個人の属性情報に依存しない“車の価値”に着目した新たな与信審査モデルマイカーローンの取扱いを開始しており、いずれもご好評をいただいております。

当行は、これからも「金融を通じて地域の皆さまのお役に立つ」というミッションの下、一人でも多くのお客さまにお取引いただける銀行を目指して、引き続き努力してまいります。

今後とも、より一層のご支援、ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

【企業理念】ACT-BANK

- A** active bank
▶ 地域を活性化する銀行
- C** communication bank
▶ お客さまとのコミュニケーションを大切にする銀行
- T** trend bank
▶ 時代のニーズを先取りし創造していく銀行

【プロフィール】(平成30年3月31日現在)

本店所在地 ▶ 山口県周南市平和通1丁目10番の2

創業 ▶ 昭和5年

資本金 ▶ 234億9千万円

従業員数 ▶ 775名

平成30年3月期 決算ハイライト(単体)

地元から地元へ 資金の地域内循環

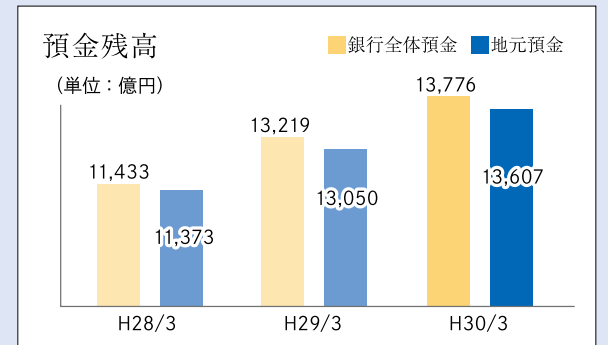
(地元：山口県・広島県・福岡県)

預金

1兆3,776億円

前年同期比+557億円

うち地元割合 ▶ 98.7%

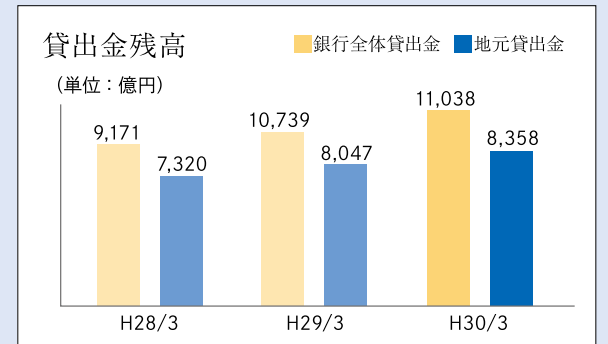


貸出金

1兆1,038億円

前年同期比+298億円

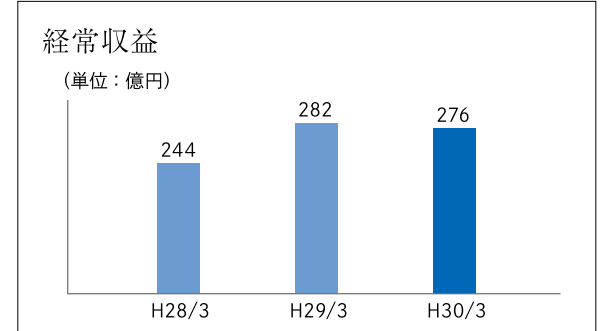
うち地元割合 ▶ 75.7%



経常収益

276億28百万円

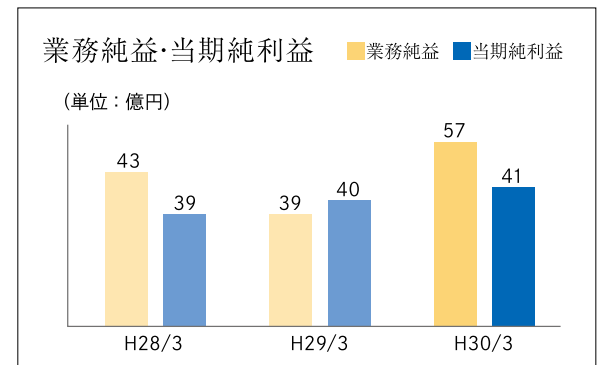
前年同期比▲6億27百万円



業務純益

57億61百万円

前年同期比+17億79百万円



当期純利益

41億9百万円

前年同期比+91百万円



スペシャル対談

第12回

世界中で選ばれる ワックスをめざして

創業地である徳山、さらに、つくば、タイと国内外に3つの拠点をもち、
ワックス専門メーカーとして世界的に躍進する日本精蠟株式会社。
今回の対談では、日本精蠟株式会社の安藤司社長から、経営哲学や新たな海外戦略について、
平岡頭取がお話を伺いました。

日本精蠟株式会社 代表取締役社長

安藤 司

Tsukasa Ando

西京銀行 取締役頭取

平岡 英雄

Hideo Hiraoka

時代とともに移り変わり 進化するワックス製品

平岡 本日はよろしくお願いいたします。御社は周南の老舗企業ですが、世界的なワックス専門メーカーとして飛躍されています。ロウソクのイメージが強いですが、ワックスの用途は、かなり多様化しているようですね。

安藤 身近な製品では、お菓子の包装紙や、スキー板に塗るワックス、靴磨き用のワックスなどがあります。

平岡 時代の流れによって、消えていく製品があったり、用途も移り変わりがあるようですね。

安藤 はい。また国や文化や経済発展によって使われ方が変わってきます。創業以来、当社の主力商品はロウソクでしたが、その後、工業用途にシフトしていきました。近年さらにその流れが顕著になってきています。

現在当社にとって一番大きな用途は、ゴム老防用で、タイヤなどゴム製品の劣化防止用ワックスが主力商品になっています。

平岡 御社で主に精製されているワックスは、天然資源から採取されるパラフィンワックスで、人体にも環境にも優しいと伺っています。

安藤 はい。不純物をほとんど含まない純度の高いもので、自然から発生して自然に還るとというのが、天然ワックスの特性になります。安全で無害なので、シャンプーやリンス、ガムなどにも入っています。

平岡 ワックスというのは、実にいろいろなものに使用されていますね。

ニーズに対応できる専門性が 専門メーカーとしての強み

平岡 御社は、国内唯一のワックス専門メーカーで、国内販売シェアは7・8割と業界トップです。また世界的にもワックス専門メーカーというのは珍しいそうですね？

安藤 もともとワックスを大量に生産できるのは石油会社です。専門メーカーとなると、おそらく世界で10社もないと思います。そのうち大手は、欧州1社、アメリカ1社、そして弊

社の3社くらいです。

平岡 専門メーカーならではの強みは何だとお考えですか？また逆に、専門メーカーだからこそのご苦労もあれば、教えてください。

安藤 お客様のあらゆるニーズに応えられる専門性が当社の強みです。ただ、専門メーカーであるがゆえの苦労もありますね。

当社の徳山工場は、石油会社のような重厚な設備をしており、創業当初から大量生産を行ってきました。しかし同時に、様々なお客様のニーズ（例えば小さい・機能性の高い・特殊な商品…といったご要望）にも応えていかなければなりません。大量生産と並行して、それらのニーズにも対応しなければならないのは大変なことです。

平岡 専門メーカーとしては、品揃えを確保しておかなければならない面もあるのでしょうか。

安藤 そうですね。これは他の業界でも同じようなことが言えると思います。普通品と機能品を並行して生産するというのはなかなか難しいことなのです。

ただ、おかげさまで、現在当社がお客様から評価をいただいているのは、これまで改良と改善を重ね、そのニーズに応えるべく努力してきたからだと考えています。

付加価値と質で勝負！ タイを拠点とした世界戦略

平岡 御社は年産10万tレベルの製造能力を有し、現在、アメリカを筆頭に、中南米、東南アジア、中国など世界約30カ国において、輸出販売を展開されています。2014年にはタイに現地製造法人を設立されましたが、初の海外拠点と



タイ現地法人
「Nippon Seiro(Thailand)Co.,Ltd.」



パラフィンワックス

してタイを選ばれた理由を教えてください。

安藤 一番は市場面で、お客様に近い場所であったことです。例えば突然「明日持ってきてくれ」と発注を受けて、すぐ現地対応できるというのは大きな強みです。徳山からタイへ運ぼうとすれば、少なくとも2~3週間はかかります。

また、潜在性、成長性がある国でもありますし、大手さんがほとんど進出されている点も好都合でした。さらに、アジアにおける関税障壁の面でも、タイを拠点に置くメリットがありました。

平岡 このタイを拠点に、今後どのような海外展開を考えておられますか？

安藤 アジア商圏の中心として、ゴム老防用ワックスの生産拡大を図ります。これらの機能商品には、潜在的な需要があると私は考えています。今後、その需要に対して、ワックス専門メーカーとして日本精蠟はどのようなお手伝いができるか問われていきます。

平岡 量ではなく質で勝負するということですね。

安藤 そうですね。付加価値の高い、より質を重視する方向に移行していきます。よく社員にも伝えているのですが、誰でもできることをやっていたら価格勝負になってしまい、それは私たちの得意とする所ではありません。私たちにしかできないというくらいの技術力を持てば、世界戦略を力強く推し進めることができると考えています。

信頼と評価を得るために 良い商品を作ることが使命

平岡 昨年社長に就任されてから1年以上が経ちますが、心境面などで何か変化したことはありますか？

安藤 企業のトップとして全てを見なければならず、今までのように自分の部門だけという訳にはいきませんから、少し考え方が変わったかもしれません。



個人プレーではなく、いかに組織を強くするかという点を重視するようになりました。なかなか難しいことですが、そういった意識をいかに社員全員で共有できるか、心を砕いています。

平岡 同じ企業のトップとして、共感できるお話です。

安藤 私は海外営業が長かったこともありますが、日本精蠟の製品が、日本でも海外でも、いかに信頼され、評価されるかが一番大切だと思っています。そして、評価されるためには、良い商品を作っていく、これが絶対的な使命です。

そのために努力を積み重ねて、会社を強くしていくという想いを社員みんなで共有する、そして、ワックスの専門メー



カーとして世界の頂に登るとい夢を共に抱きながら、社員と一緒に歩みたいと考えています。

地域に密着した 優しい銀行を望む

平岡 御社はこれまで周南市に、いろいろな形で地域貢献をされてきました。だいぶ前のことですが、徳山の冬のツリー祭りで、徳山駅前に御社の巨大ろうソクが設置されていたことを思い出します。

安藤 あれは昭和の最後頃だったと思います。30年くらい前ですね。

平岡 そんなに前になりますか。

安藤 「日本一の巨大ろうソク」ということで、当時全国ニュースでも流れましたね。確かあのろうソクは夜中に運び込んだんです。あれだけの大きさだったので課題もあり、当時はなかなか大変だった覚えがあります(笑)しかし懐かしいですね。

平岡 近年でいうと、毎年、遠石八幡宮で行われるイベント「キャンドルナイト in といしの杜」に協力されています。今年で13年目になるそうですね。

安藤 街や若い人たちのためにも、何らかの形で、周南の活性化に貢献できればと思っています。

平岡 最後になりますが、当行に対して、ご要望や期待した



いことを伺ってもよろしいですか？

安藤 御行とは、山口相互銀行さん時代からお付き合いさせてもらっています。これからも、地域に優しく、弱者を助けてくれるような、そんな銀行さんでいていただきたいと思っています。

また、今後も徳山は我々の基幹工場ですので、どうか長い目で温かく見守っていただきたいですね。

平岡 こちらこそ今後とも何卒よろしくお願いいたします。本日はお忙しい中ありがとうございました。



約30年前の「冬のツリーまつり」



「キャンドルナイト in といしの杜」

この対談は平成30年3月13日に行われたものです。
(場所:日本精蠟株式会社 本社)

PROFILE

日本精蠟株式会社
代表取締役社長

安藤 司 Tsukasa Ando

1959年12月生まれ。大分県出身。小学・中学・高校と徳山市(現周南市)で過ごす。徳山高校卒。1982年、高知大学人文学部卒業後、日本精蠟株式会社に入社。初任地は徳山工場。2007年に執行役員国際部長、2010年に取締役、2015年に取締役常務執行役員、2017年1月に代表取締役社長(現職)就任。

新生ACT SAIKYO始動!

今シーズンより日本代表経験のある齋藤選手にキャプテンを交代し、新体制がスタート。今年度は全日本学生ダブルス優勝の加藤選手、柏原選手、高校総体シングルス・ダブルスともに3位の林選手など、強力な新人が加入しています。昨年11月には、バドミントン専用体育館「ACTアリーナ」が完成し、バドミントンに集中できる環境が整いました。今シーズンも進化するACT SAIKYOに注目です!

2018年度 ACT SAIKYO スケジュール〈山口県開催〉

大会名	日時	会場
全日本実業団 バドミントン選手権大会	平成30年 6月13~17日	麒麟ビバレッジ周南総合体育館 / 下松スポーツ公園体育館 / 下松市市民体育館
国民体育大会 中国ブロック大会	平成30年 8月24~26日	岩国市総合体育館
S / J LEAGUE 2018 山口大会	平成31年 2月 (予定)	ソルトアリーナ防府

全日本実業団について

- 全国の実業団が一同に集結し、トーナメント形式で日本一を決める大会。
(昨年:男子160チーム、女子43チーム、2,000名を超える出場者)
- 2ダブルス3シングルスで対戦。チームの総合力が試されます。
- ベスト8が過去最高のACT SAIKYO。上位進出を目指します!



ルーキーの“カトカシ”ペア



新キャプテン齋藤選手



いつも温かいご声援
ありがとうございます!
これからも応援よろしく
お願いします!

山口県をバドミントン王国に!!





ACT SAIKYO

BADMINTON S/J LEAGUE

女子バドミントンチーム



ACT SAIKYO ファンクラブ 大募集!!

【会員特典】 ※年会費決済後、送付いたします。

1. ACT SAIKYO ファンクラブ
限定会報誌 ※会報誌は年3回の送付を
予定しています。

2. ACT SAIKYO卓上カレンダー

【ご入会案内】

年会費 **3,000円**

お申込用紙をご記入の上、
お近くの西京銀行へ!!



ACT SAIKYO事務局

〒745-0015 山口県周南市平和通1丁目10-2

TEL 0834-22-7665 FAX 0834-27-1733

